



Hebrew and Arabic versions follow the English one.

Alumni Negotiation Training Program 2014-2015

We are proud to announce our flagship training program for the upcoming year – the Alumni Negotiation Training Program!

This great opportunity to be involved in this prestigious and exciting program is open exclusively for USG State Alumni. Selected alumni will not only have an opportunity to network with other impressive alumni and U.S. Embassy staff, but also reinforce your leadership and conflict resolution skills in a practical manner.

The program:

The Negotiation Training Program will provide the selected 30 participants conceptual and practical skills to better manage and perform negotiations in business, public and political spheres. It will include seven sessions of 3 hours each and a one day field trip to Jerusalem, between November 2014 and June 2015.

The participants will be trained, through lectures, simulations, case studies and field exercises, in conducting negotiations in various contexts, taking into consideration cross cultural gaps, as well as addressing the negotiation challenges emanating from the Jewish- Arab conflict. Building on the fundamentals of the classic Harvard negotiation theory, the training offers cutting-edge frameworks and best-practices in the related fields of social psychology, conflict management, mediation, group and intercultural dynamics and complexity management.

***The program will be conducted entirely in English.**

The leading team:



The program will be facilitated by ICON, the non-profit arm of NEST (Negotiation Strategies Ltd.) Group, the leading Israeli negotiation and conflict resolution training and consulting firm.

The program is lead by Moty Cristal, founder and CEO of NEST Group, Harvard Kennedy School (98) graduate, and an expert negotiator, who served in leading roles in the Israeli government negotiation team with Jordan and the PLO (1994-2001). Moty Cristal will be joined by NEST staff Arik Segal and Gadi Gidor.

The full program syllabus:

Meeting #1: (20.11.2014) Introduction to program and participants, and the concept of "Trust" in negotiations (*Moty Cristal, Arik*

Meeting #2: (15.12.2014) Understanding the self: psychological elements in negotiation (*Moty Cristal*).



Segal, Gadi Gidor).

Meeting #3: (14.1.2015) Guest speakers: Jewish and Arab business: Lessons from business negotiations (*Moty Cristal, Arik Segal, Gadi Gidor*).

Meeting#4: (12.2.2015) The "Harvard Concept" in negotiation (+ Simulation, *Moty Cristal, Gadi Gidor*).

Meeting #5: (12.3.2015) The concept of "Power" in negotiation (+Simulation, *Gadi Gidor*).

Meeting #6: (16.4.2015) Cross cultural negotiations (*Arik Segal, Gadi Gidor*).

Meeting#7: (14.5.2015) Negotiating Jerusalem (A day field trip to Jerusalem, *Moty Cristal, Arik Segal*). *Departure from Tel Aviv 9:00 pm, return around 5 pm.*

Meeting #8: (11.6.2015) Summary simulation and conclusions (*Moty Cristal, Arik Segal, Gadi Gidor*).

All meetings, unless otherwise stated, will be conducted at the U.S. Embassy Public Affairs Office, 1 Ben Yehuda St.(8th floor) between 5PM-8-PM.

Participants' obligations:

- Chosen alumni are expected to commit to full participation in the program. Full participation means active participation in the field trip to Jerusalem, and at least six of the seven meetings. **Please do not apply for the program if you know in advance you might not be able to fulfil this requirement.**
- Because we have to limit participation to 30 people, we will require a refundable commitment fee of 500 shekels from successful applicants as an incentive to commit to the full program. **Participants who fully participate in the program will be entirely refunded and receive a certificate.** There are no partial refunds.
- Following the completion of the program, participants are committed to dedicating at least 10 hours of pro-bono post-program negotiation practice coordinated and approved by the program leaders.

Requirements for application:

- USG State Alumni
- High level of oral English
- Professional experience of at least 5 years of conducting negotiations in the business, political, or public (non-profit) sectors.

How to apply:

- Send an Email to shalamsx@state.gov with your CV and a three paragraph essay on "Why I should be chosen for the program" – **all in English.**
- **Deadline for applications is Sunday, October 26th 2014.**



תכנית הבשורת משא ומתן לבוגרי שגרירות ארה"ב 2014-2015

אנו גאים להציג את תכנית הדגל החדש שלנו – תכנית הבשורת משא ומתן לבוגרי תכניות השגרירות! זו הזדמנות מצוינית, הפתוחה אך ורק לבוגרי תכניות השגרירות, לחתום חלק בתכנית יוקרתית ומרתקת זו.

התכנית:

תכנית המשא ומתן תעניק ל-30 משתתפים כלים מעשיים לניהול תהליכי משא ומתן אפקטיביים יותר בזירה העסקית, הציונית והפוליטית. התכנית תכלול שבעה מפגשים בני שלוש שעות כ"א וסיוור יומי בירושלים ותתקיים בין נובמבר 2014 ויוני 2015.

התכנית כוללת הרצאות, סימולציות, משחקי תפקידים וניתוח מקרי מבחן, בדגש על פערים תרבותיים והתמודדות עם האתגר בניהול משא ומתן ברקע הסכסוך היהודי ערב. התכנית מציעה כלים, תפיסות ושיטות בעודה חדשנות המבוססות על עשר אקדמי ומעשי, בין היתר, תורה המשא ומתן של אוניברסיטת הארוורד, ותחומים מיישמים של ניהול מערכות מורכבות, פסיכולוגיה חברתית, ניהול סכסוכים, גישור, דינמיקה קבוצתית ובין-תרבותית.

* התכנית תתנהל באנגלית בלבד.

הוצאות המוביל:

תכנית תנוהל על ידי ICON, עמותה הפועלת תחת Negotiation (NEST Strategies), החברה המובילה בישראל בייעוץ, ליווי והכשרה משא ומתן וניהול משבירים.



ראש התכנית הוא מוטי קרייסטל, מייסד ומנכ"ל NEST, בוגר אוניברסיטת הרווארד ומומחה לשגריר ומנהל משבירים. שירות במשרד הביטחון וראש הממשלה בשורת תפקידים במסגרת המשא ומתן עם ירדן והפלסטינים (1994-2001). לצדינו ינהו את התכנית אריק סגל וגדי גידור, מן החותם המקטוציא של NEST.

סילבוס התכנית:

פגישה ראשונה (20.11.2014): הצגת התכנית, המשתתפים והמונה "אמון" במוו"מ (מוטי קרייסטל, אריק סגל, גדי גידור).

פגישה שנייה (11.12.2014): הבנת ה"עצמם": מרכיבים פסיכולוגיים במוו"מ (מוטי קרייסטל).

פגישה שלישיית (14.1.2015): דוברים אורחים: עסקים יהודים וערבים: ל��ים מניהול מוו"מ עסק (מוטי קרייסטל, אריק סגל, גדי גידור).

פגישה רביעית (12.2.2015): "תפיסת הרווארד" למוו"מ (כולל סימולציות, מוטי קרייסטל, גדי גידור).

אם לא צוין אחרת, כל הפגישות יתקיימו במחלתת קשיי הציבור של שגרירות ארה"ב, רחוב בגין יהודה 1 ת"א (קומה 8), בין השעות 17:00-20:00.



התחביבות המשתתפים:

- כל המשתתפים מחויבים לחתום חלק בסיוור לירושלים ולפחות שישה מתוכה שבעת המפגשים. أنا המנעו מהגשת מועמדים אם ידוע לכם מראש שייתכן ולא תוכלו לעמוד בדרישה זו.
- בשל מספר המשתתפים המוגבל, המשתתפים ידרשו להפקיד "דמי רצינות" בסך 500 ש"ח, על מנת לעודד אותם להתחייב להשתתפות בכל המפגשים. **המשתתפים שייקחו חלק בתכנית יכולה (כמפורט בסעיף הקודם) יקבלו החזר מלא של הסכום, כמו גם תעוזת סיום.** לא ניתן החזר חלק.
- לאחר סיום התכנית המשתתפים מחויבים להקדיש לפחות עשר שעות לפעילויות המשך "פרו-בונו" בתחוםי המויים, בתיאום ואישור ראשי התכנית.

דרישות סף להגשת מועמדות:

- בוגרי תכנית מחלקה המדינה האמריקנית (USG State Alumni).
- רמה גבוהה של דיבור והבנה באנגלית.
- ניסיון מקצועני של לפחות חמיש שנים בתפקידים ניהוליים בסектор העסקי או הציבורי (לרבות מלכ"רים).

איך להגיש מועמדות:

- שלחו הודעה דוא"ל אל shalamsx@state.gov ובה קורות חיים וחיבור של שלוש פסקאות (בקובץ מצורף) העונה לשאלת "למה אני צריך לחתום חלק בתכנית" – **הכל באנגלית.**
- המועד האחרון להגשת מועמדות הוא יום ראשון, 26 באוקטובר 2014.



برنامج تدريب للخريجون بموضوع المفاوضة والتشاور 2014-2015

انها فخورون بالاعلان عن برنامجنا المركزي للخريجون للسنوات المقبلة - برنامج تدريب للخريجون بموضوع المفاوضة والتشاور.

انها فرصه رائعة للمشاركه في هذا البرنامج المثير وذا المقام العالي، ومتاحه بشكل حصري لخريجو برامج التبادل للولايات المتحدة الامريكيه. الخريجون الذين سيتم اختيارهم سيحظون ليس فقط بفرصة لبناء العلاقات مع خريجون مميزون اخرون وطاقم السفاره الامريكيه، بل وكذلك بدعم وتطوير مهارات القياده وحل النزاعات في طرق عمليه وفعالة.

البرنامج:

برنامجه التدريب بموضوع المفاوضة والتشاور سيمتحن مشاركته الـ 30 مهارات نظرية وفعليه لتحسين قدراتهم باجراء وادرة المفاوضات في المجالات المهنيه، الجمهوريه والسياسيه. سيشمل البرنامج سبعه جلسات مدة كل منها 3 ساعات، ويوم كامل يشمل رحلة موقع للقدس، بين شهر تشرين الثاني (نوفمبر) 2014 وشهر حزيران (يونيو) 2015.

سيتم تدريب المشاركين كيفية عقد مفاوضه وتشاور في سياق كلام وبيئات متعدده مع الاخذ بعين الاعتبار الفجوات الحضاريه، وفي الوقت ذاته سينتطرق للتحدي في المفاوضه والتشاور النابع من الخلاف العربي-يهودي. سيتم فعل ذلك عن طريق محاضرات، محاكاه وتمثيل، دراسة احداث محدثه وتمارين في الحقل. بناء على مبادئ نظرية هارفرد الكلاسيكيه بموضوع المفاوضه سيعرض التدريب آطار عمل حديثه وافضل الممارسات القائمه في مجالات علم النفس الاجتماعي، ادارة خلافات، وساطة، ديناميكيات المجموعه وال العلاقات بين حضاريه، وادارة المسائل المتشابكه.

* سيتم عقد البرنامج بكامله باللغه الانجليزية.

ال TEAM القيادي:

يسير البرنامج سيتم على ايدي ICON، الذراع غيرالربحى لمجموعة NEST (Negotiation Strategies)، وهي شركة التدريب والاستشاره الرائده في اسرائيل في مجال المفاوضه وحل النزاعات.



سيترأس البرنامج السيد موتي كريستال، مؤسس ومدير مجموعة NEST، خريج مدرسة هارفارد كينيدي (عام 1998) وخبيرفي مجال المفاوضه، الذي شكل دور رئيسي في الفريق الحكومي الاسرائيلي خلال المفاوضات مع الاردن ومنظمة تحرير فلسطين (1994-2001). الى جانب موتي كريستال سيعمل أريك سيغال وغادي غيدور، اعضاء من طاقم مجموعة NEST.

مخطط منهج دراسة البرنامج الكامل:

- لقاء #3: (14.01.2015) مخاطبون زائرؤن: المهنه والعمل اليهودي والعربي: دروس مستفاده من المفاوضات في المجال المهني (موتي كريستال، أريك سيغال، غادي غيدور).
- لقاء #4: (12.02.2015) "مفهوم هارفارد" في مجال المفاوضه - يشمل محاكاه وتمثيل (موتي كريستال، غادي غيدور).
- لقاء #1: (20.11.2014) مقدمه وتعريف للبرنامج ومشتركيه، ولمصطلح "ثقة" في مجال المفاوضه والتشاور (موتي كريستال، أريك سيغال، غادي غيدور).
- لقاء #2: (15.12.2014) فهم الذات: عناصر نفسانيه في المفاوضه (موتي كريستال).



لقاء #7: (14.05.2015) المفاوضه حول القدس - رحلة موقع الى القدس ليوم كامل (موتي كريستال, أرييك سيغال, غادي غيدور) المغادرة من تل أبيب الساعة 9:00 صباحاً والعودة نحو الساعة 17:00.

لقاء #8: (11.06.2015) محاكاه تلخيصيه, خلاصه واستنتاجات مكتتبه (موتي كريستال, أرييك سيغال, غادي غيدور).

سوف تعقد جميع اللقاءات في مكاتب الاستشارة العامة للسفارة الامريكية، شارع بين يهودا 1، تل ابيب (الطابق الثامن)، بين الساعات 17:00-20:00 مساءً.

لقاء #5: (12.03.2015) مفهوم مصطلح "قوه" في مجال المفاوضه - يشمل محاكاه وتمثيل (غادي غيدور).

لقاء #6: (16.04.2015) المفاوضات بين حضاريه (أرييك سيغال, غادي غيدور).

التزامات المشتركون:

- متوقع من جميع المشتركون الالتزام بالمشاركة الكامله في البرنامج، مما يتطلب مشاركه فعاله في الرحله الى القدس، وعلى الاقل ستة من بين سبعة اللقاءات. الرجاء عدم تقديم الطلب ان كنت على علم مسبق بعدم امكانك بالالتزام لهذا المتطلب.
- بعد انتهاء البرنامج، على المشاركين الالتزام بتكريس 10 ساعات على الاقل من التجربه من غير مقابل في مجال المفاوضه التي سيتم تنسيقها والموافقة عليها من قبل طاقم البرنامج القيادي.
- بما انه علينا تحديد عدد المشتركون ل 30 شخص فقط، سنقوم بطلب مبلغ التزام بقدر 500 شاكلي من المشتركون الذي سيتم اختيارهم، الذي ستم اعادته، وذلك للتشجيع على المثابره والالتزام بالبرنامج. **المشتركون اللذين سيشاركون في البرنامج باكمله سيحصلون على المبلغ بكمله بعد انهائه، وكذلك سيحصلون على شهادة انهاء. لن يتم اعادة مبالغ جزئيه لمن لا يكمل البرنامج.**

متطلبات من المشتركون - على المشتركون ان:

- يكونون خريجو برامج الولايات المتحده الامريكية – USG State Alumni .
- يملكون مستوى عالي في اللغة الانجليزية المحكيه.
- يملكون خبره مهنيه لا تقل عن الخمسة سنوات من اجراء المفاوضه والتشاور في محيط في مجال الاعمال, السياسه والقطاع الجماهيري (غير الربحي).

كيفية تقديم الطلب:

- عليك ارسال رساله الكترونيه للعنوان shalamxs@state.gov التي تشمل سيرتك الذاتيه (CV) ومقاله قصيره مكونه من ثلاث فقرات التي تجيب على السؤال "لماذا عليكم اختياري للمشاركه في البرنامج" – على جميع المستندان ان تكون في اللغة الانجليزية.
- آخر موعد لن تقديم الطلب: يوم الاحد, 26 من شهر تشرين الأول (اوكتوبر) 2014 .